

会社のために  
地域のために  
今こそ成長する覚悟を

## 100億企業化研究会 のご案内



## Agenda

- はじめに
- 中小企業の経営課題
- 100億企業化のメリット
- 100億企業化の数値
- 100億企業化研究会とは
- 研究会の価値
- 研究会のテーマ
- 研究会で得られること
- 研究会の入会特典
- 研究会の概要

## 中小企業の経営者からよく聞く経営課題

- 課題①** 既存事業の成長が鈍化し次の打ち手がみつからない
- 課題②** 新規事業を立ち上げているが軌道に乗らない
- 課題③** 事業の幅を広げていきたいが組織の崩壊が不安
- 課題④** IT・DX対応したいが何をしたら良いか分からない
- 課題⑤** 採用ができない、もしくは採用しても定着しない
- 課題⑥** 団結力・実行力のある組織になっていない
- 課題⑦** 会社の方向性は見えているが実行内容が不明確
- 課題⑧** 事業計画と財務戦略が一致させられていない
- 課題⑨** 経営者の右腕・幹部となる存在がいない
- 課題⑩** 相談できる経営者の仲間(師と友)がいない

現在のステージにいる限り解決することはなく、常に何らかの課題が目の前に立ちはだかります。

課題を乗り越え売上100億を達成するとどのような価値を得られるでしょうか



-はじめに

- 中小企業の経営課題
- 100億企業化のメリット
- 100億企業化の数値
- 100億企業化研究会とは
- 研究会の価値
- 研究会のテーマ
- 研究会で得られること
- 研究会の入会特典
- 研究会の概要

2025年、中小企業庁が掲げた「100億宣言」。

その志に賛同する企業は3,000社を超え、今もなお拡大を続けています。

しかし、宣言したすべての企業がその高みに到達できるわけではありません。

「達成する企業」と「停滞する企業」の違いはどこにあるのか？

それは以下3点が重要な要素となります。

- **実効性の高い事業計画**
- **次世代を担うリーダーシップ層の育成**
- **客観的な視点を与える外部ネットワーク**

本研究会は

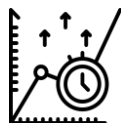
上記3点を貴社に永続的にアップデートする内容となっております。

## Agenda

- はじめに
- 中小企業の経営課題
- 100億企業化のメリット
- 100億企業化の数値
- 100億企業化研究会とは
- 研究会の価値
- 研究会のテーマ
- 研究会で得られること
- 研究会の入会特典
- 研究会の概要

100億企業になると現状の課題が解決に向かい、以下のメリットが得られます

### 1. 企業価値向上



地域での存在価値が上がり、無くてはならない企業と認識される

### 2. 経営資源の優先的確保



ヒト・モノ・カネ・情報が集まりやすくなり、経営を優位に展開できる

### 3. 選択肢の幅を拡大



HD化・M&A・IPO等、経営の幅が広がりやすくなる

### 4. DXによる恩恵の効果的享受



規模が大きい組織ほどDXにより受けられるメリットが大きくなる

**社員の待遇が上がり、地域社会にも貢献できる企業になれる**

## Agenda

- はじめに
- 中小企業の経営課題
- 100億企業化のメリット
- 100億企業化の数値
- 100億企業化研究会とは
- 研究会の価値
- 研究会のテーマ
- 研究会で得られること
- 研究会の入会特典
- 研究会の概要

日本のTOP1%の100億企業は、人件費・利益率でも差別化され  
成長の好循環が生まれやすくなる

### 100 億企業の比率

日本企業全体の  
**1.4%**



(出所) 東京商工リサーチの2024年1月～  
12月に決算を迎えた企業のデータから  
船井総合研究所が作成

### 100 億企業は成長前後で 従業員一人当たりの人件費、経常利益率が大きく増加

人件費

経常利益率

Before  
売上高  
10～70 億円

平均 **480** 万円

**4.6%**

After

売上高  
100億円到達時

平均

**660** 万円

約  
**1.3** 倍

約  
**7.3%**

約  
**1.6** 倍

(出所) 中小企業の成長経営の実現に向けた研究会 第2次中間報告書 / 2024 中小企業庁

**TOP1%企業になるための100億企業化研究会とは？**

- はじめに
- 中小企業の経営課題
- 100億企業化のメリット
- 100億企業化の数値
- 100億企業化研究会とは
- 研究会の価値
- 研究会のテーマ
- 研究会で得られること
- 研究会の入会特典
- 研究会の概要

## 100億企業化研究会とは？

# 100億を目指す企業のみが入会でき 同じ志を持った仲間と一緒に成長できる唯一無二の場所

研究会で得られること

### 貴社独自の 100億ロードマップ

- ①非連続な成長を描く経営戦略
- ②成功モデルから学ぶ成功の要諦
- ③パーパスを軸にした企業風土

### 市場変化に基づいた 経営戦略のアップデート

- ①目標までの道のりの可視化
- ②経営資源の選択と集中
- ③進捗を管理する経営の羅針盤

### 高い志を持った 経営者ネットワーク

- ①同じ志を持つ仲間との出会い
- ②新たな事業機会の創出
- ③視座を高める学びの場

研究会の3つのコンテンツ

### 100億を突破した ゲスト講師の講演

各会にゲスト講師をお招きし、  
100億を突破するまでの成功失  
敗事例を解説いただきます



### 100億を目指す 企業との情報交換

各会には会員様同士の情報交  
換の時間を設け、直近の取り組  
み事例を共有いただきます



### 100億を知る コンサルタント解説

ゲスト講師や情報交換での学び  
を自社にどう落とし込んだらよいの  
か解説をいたします

# Agenda

- はじめに
- 中小企業の経営課題
- 100億企業化のメリット
- 100億企業化の数値
- 100億企業化研究会とは
- 研究会の価値
- 研究会のテーマ
- 研究会で得られること
- 研究会の入会特典
- 研究会の概要

100億企業化研究会は以下の価値を提供します

## 実現可能性の高い100億ロードマップ

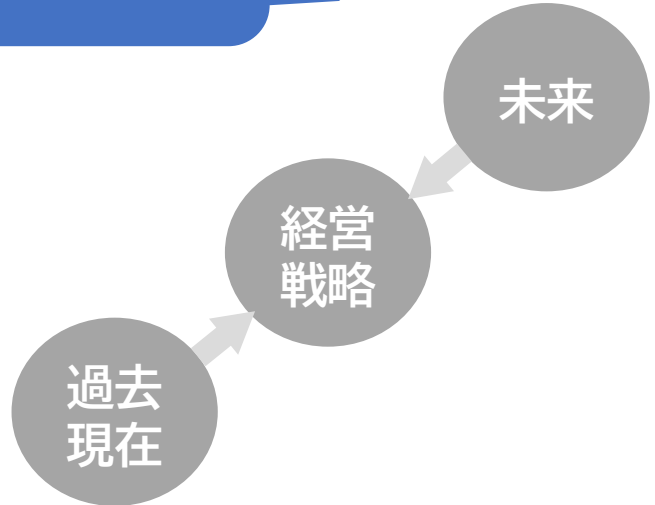
## 100億を目指す仲間のネットワーク

### ロードマップの構成要素

- ①PMVV戦略(理念経営)
- ②100億企業になるための事業戦略
- ③事業戦略を達成するための組織戦略
- ④成長を確固たるものにする財務戦略

10年後の未来から  
逆算した計画づくり  
になっているか？

未来からの逆算  
=バックキャスト



### ロードマップのアウトプットイメージ

		STEP 1：既存事業のブランド展開			STEP 2：既存事業と人財・財務・DX体制の強化			STEP 3：住宅事業と分譲展開の強化			
		2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032
事業戦略	事業① 住宅事業	[Bar chart showing growth from 2023 to 2025]			[Bar chart showing growth from 2026 to 2028]			[Bar chart showing growth from 2029 to 2032]			
	事業② リバ事業	[Bar chart showing growth from 2023 to 2025]			[Bar chart showing growth from 2026 to 2028]			[Bar chart showing growth from 2029 to 2032]			
財務戦略	人財戦略	要員計画策定・制度設計			退職率を保つためのメンター面談			部長・本部長によるマネジメント体制構築			
	採用	採用計画立案と予算・体制構築			新卒採用強化・優秀人材採用仕組みづくり			全国から応募が来る会社づくり			
DX戦略	経営DX	既存事業のDX化・CRM活用			既存事業のDX強化			CDOを採用しDX×CXの推進			
	管理DX	経営数字の見える化			経営数字管理システムの導入／一元管理			データ管理プラットフォーム活用			

現在の積み上げ  
=フォーキャスト



## Agenda

- はじめに
- 中小企業の経営課題
- 100億企業化のメリット
- 100億企業化の数値
- 100億企業化研究会とは
- 研究会の価値
- 研究会のテーマ
- 研究会で得られること
- 研究会の入会特典
- 研究会の概要

100億企業育成プログラムは以下の価値を提供します

実現可能性の高い100億ロードマップ

### 師と友づくりの場として活用

#### 1、同じ志を持った仲間からの価値ある情報を入手

100億を一緒に目指す同志だからこそ  
相互で話せる、共有できる情報を入手できる。

#### 2、成功事例や失敗事例を自社のノウハウに

参加者同士で発表し合い、多くの取り組み事例を知る  
ことで、成功確率を高める。

#### 3、自社の目指すべき企業の事例を入手

自社の先をいくベンチマーク企業の情報を  
ネットでは手に入らないレベルで入手できる。

100億を目指す仲間のネットワーク

本プログラムは研修ではなく、  
参加者間でコミュニケーションをとりながら  
進めていくスタイルです。



## Agenda

- はじめに
- 中小企業の経営課題
- 100億企業化のメリット
- 100億企業化の数値
- 100億企業化研究会とは
- 研究会の価値
- 研究会のテーマ
- 研究会で得られること
- 研究会の入会特典
- 研究会の概要

## 100億企業化研究会のテーマ

<b>経営理念・ビジョン策定</b>	<b>人的資本経営・人事評価</b>	<b>採用・定着戦略</b>	<b>事業承継戦略</b>
組織の方向性を定め、社員の意識を統合するための経営指針の再構築。	賃上げ対応やエンゲージメント向上を実現するための、納得感のある評価制度構築。	人手不足倒産を防ぐための採用力強化と、若手社員の離職防止策。	親族内承継、M&A(譲渡)、MBOなど、自社に最適な出口戦略の早期検討。
<b>M&amp;A成長戦略</b>	<b>財務戦略・管理会計</b>	<b>事務効率化・生産性向上</b>	<b>リスクマネジメント・BCP</b>
承継(譲渡)ではなく「買い手」として事業拡大やエリア展開を行うための戦略。	物価高に対応するための原価管理、資金調達力の強化、資金繰り管理。	バックオフィスの無駄を省き、固定費を削減して利益体質へ転換する。	災害やサイバー攻撃など、不測の事態から会社を守るための準備。
<b>新規事業開発</b>	<b>販売促進・マーケティング</b>	<b>DX推進・デジタル化</b>	<b>IPO(株式上場)戦略</b>
既存事業の先細りに備え、自社の強みを活かした新分野への進出。	Web活用、インサイドセールスなど、現代の購買行動に合わせた「売れる仕組み」作り。	データを活用した経営判断や、ビジネスモデルそのもののデジタル変革。	地域のリーディングカンパニーを目指す企業向けの、上場準備・内部統制強化。



## Agenda

- はじめに
- 中小企業の経営課題
- 100億企業化のメリット
- 100億企業化の数値
- 100億企業化研究会とは
- 研究会の価値
- 研究会のテーマ
- 研究会で得られること
- 研究会の入会特典
- 研究会の概要

100億企業化研究会で得られること

### 1、「10年ロードマップ」という経営の羅針盤

単なる目標ではなく、バックキャスト(逆算)で描かれた、明日から動ける具体的な行動計画が手に入ります。

### 2、既存事業の限界を突破する「成長シナリオ」

主力事業の再成長と、第2・第3の柱となる新規事業を両立させる戦略バランスを習得できます。

### 3、属人経営から「組織経営」への脱却

経営者の「右腕」となる幹部を育成し、自分が現場にいなくても成長し続ける「未来組織図」を構築できます。

### 4、攻めの投資を支える「財務・資本戦略」

100億規模に耐えうる資金調達ノウハウと、IPOも視野に入れた透明性の高い管理体制を確立できます

### 5、1%の頂点を目指す「経営者のネットワーク」

同じ志を持ち、利害関係を超えて本音で相談し合える「一生モノの師と友」との繋がりが得られます。



- はじめに
- 中小企業の経営課題
- 100億企業化のメリット
- 100億企業化の数値
- 100億企業化研究会とは
- 研究会の価値
- 研究会のテーマ
- 研究会で得られること
- 研究会の入会特典
- 研究会の概要

## 1 コンサルタントによる30分ZOOM経営相談

勉強会にご参加いただいて学んだことを試す際、ちょっとしたアドバイスが欲しいといったケースは多いものです。そこで、隔月1回30分ZOOMでどんな内容でも自由に相談できる日を設定させていただきます。(予約制、奇数月に実施)



## 2 社長online(NewsPicks)無料利用

船井総研プロデュースのWEBメディアです。社長onlineは、最先端の経済ビジネスが学べるNewsPicksと提携し、研究会会員様は、付帯サービスとしてNewsPicks有料版も閲覧可能です。



## 3 組織SANBŌが入会后1年間無料

組織SANBOは40,000社以上のコンサルティング経験から導き出されたノウハウをもとに作成した自社の組織を分析し、”組織の成長”を加速させるポイントがわかる診断です!



## Agenda

- はじめに
- 中小企業の経営課題
- 100億企業化のメリット
- 100億企業化の数値
- 100億企業化研究会とは
- 研究会の価値
- 研究会のテーマ
- 研究会で得られること
- 研究会の入会特典
- 研究会の概要

## 100億企業化研究会の概要

主催



共催



開催月

偶数月(2月、4月、6月、8月、10月、12月)

※奇数月には30分Zoom経営相談を実施します

場所

Hirooka Terrace、北國銀行本店ビル等

参加料(年間)

30万円(税別) ※参加者1名あたり

開催予定日

2026年

6/15(月)、8/25(火)、

10/14(水)12/10(木)

※日程は変更となる場合がございます。

お試し参加の  
申し込みはこちら  
(初回無料)

開催時間

講座	時間
第一講座	13:30~13:50
ゲスト講座	13:50~14:50
情報交換会	15:00~16:10
まとめ講座	16:10~16:30

